Février 2013

Dossier de presse

Applications et solutions mobiles en Midi-Pyrénées

MPE Intégrateur de toutes les réussites économiques
www.midipyrenees-expansion.fr

Les applications et les solutions mobiles en Midi-Pyrénées

SOMMAIRE

Le contexte p 3

Le contexte régional p 4

Les treize entreprises accompagnées par Midi-Pyrénées Expansion au Mobile World Congress 2013 de Barcelone p 4

Alsett p 6
Hitech Software p 8
Jidelec p 11
LevelUp Studio p 12
LivingObjects p 14
MyFeelback p 15
M-target p 17
Parsimony p 19
Pole Star p 21
Snow Engineering p 25
Spacer p 26
Ubleam p 27
Unitag p 29

Midi-Pyrénées, une région leader en France dans les TIC et notamment en informatique p 16

Le contexte

Selon les prévisions de l'institut d'études de marché et de conseil MarketsandMarkets relayées par TechCrunch, le marché concernant le secteur des applications mobiles devrait atteindre les 25 milliards de dollars en 2015, contre 6,8 milliards en 2010.

Pour MarketsandMarkets, l'Europe est amenée à devenir le premier marché avec un revenu global estimé à 8,4 milliards de dollars. Parmi les facteurs de cette croissance, on trouve bien entendu des ventes exponentielles de smartphones, les progrès des technologies réseau et la baisse du coût des données mobiles.

MarketsandMarkets prédit qu'Apple se taillera une belle portion de ce gâteau avec environ 20,5% de parts de marché. Rappelons que la plate-forme d'Apple est sur le point de connaître son dix-milliardième téléchargement. (Eureka Presse)

Dans ce contexte, le Mobile World Congress est l'un des événements les plus attendus au monde par l'industrie des télécoms, les fabricants électroniques et les éditeurs de contenus. Les grandes marques du secteur, comme Nokia, Sony Ericsson, Samsung, Orange, Vodafone ou encore Microsoft profitent de cette occasion pour annoncer leurs stratégies.

Deux exemples d'innovations qui devraient être présentées lors de l'édition 2013 :

- « Le full HD pour les écrans de smartphones haut de gamme semble se profiler comme l'une des tendances techniques de 2013. D'après les informations du site coréen MK News, cité par Cnet.com, LG et Samsung ont dans leurs cartons des modèles équipés d'écrans full HD 1080p avec une densité dépassant celle de l'iPhone 5 (326 points par pouce).

  Ils devraient être lancés durant le premier semestre 2013 et il apparaît donc assez probable que ces smartphones jouent les vedettes lors du prochain Mobile World Congress. HTC a devancé ses rivaux en dévoilant son J butterfly qui affiche une définition de 1920 x 1080 pixels avec une densité de 440 points par pouce. Il sera commercialisé au Japon en décembre.»

- « Après une présentation de l'iPhone 5 en demi-teinte, Samsung commence à se replacer sur le devant de la scène. Un "officiel" de la marque a confié au Korea Times que *"Samsung [était] prêt à dévoiler le futur smartphone Galaxy - le Galaxy S4 - au Mobile World Congress de Barcelone*". Salon qui débutera le 25 février 2013. Il se pourrait même que l'appareil soit commercialisé dans la foulée, courant mars. »

Plébiscité par les professionnels et journalistes du secteur, le MWC est le salon incontournable de l'industrie mobile et le plus sélectif de la profession. **Il a regroupé 1 700 exposants et 67 000 visiteurs de haut niveau lors de la dernière édition.**

Le contexte régional

Un secteur en plein développement

Le marché des applications mobiles connaît une croissance exponentielle, tiré par une demande des usagers, tant professionnels que grand public, et accompagné par les progrès technologiques et l'évolution des terminaux.
Riche d'un tissu industriel historique, d'instituts de recherche réputés et d'écoles d'ingénieurs spécialisées, forte de son leadership européen en matière d'applications spatiales et d'une expertise reconnue en matière de technologies informatiques et électroniques, Midi-Pyrénées a tous les atouts pour réussir dans les applications mobiles.
Si les applications mobiles sont transversales avec des applications dans des secteurs variés (domotique, médical, imagerie, transport, etc.), les acteurs du secteur doivent capitaliser et renforcer leurs synergies autour de projets de recherche ou commerciaux, en lien avec les autres secteurs phares de la région. « Des télécoms satellites aux télécoms cellulaires, il n'y a qu'un pas ». Aussi, à l'initiative de quelques entreprises et avec le soutien de Midi-Pyrénées Expansion, l'Agence de développement économique de la région Midi-Pyrénées, l'idée est de créer un véritable écosystème, lisible et visible, jouant sur la forte dynamique locale autour des applications et solutions mobiles.

Midi-Pyrénées au Mobile World Congress de Barcelone

Stand E100 - Hall 5 - Pavillon France

Pour la troisième année consécutive, MPE organise pour le compte de la Région et dans le cadre d'International Midi-Pyrénées, la présence d'une délégation d'entreprises régionales sur le Mobile World Congress à Barcelone du 25 février au 28 février 2013. Le MWC, qui doit afficher cette année 1 700 entreprises inscrites, est l'événement le plus important du secteur.

Le Mobile World Congress est dédié aux technologies mobiles et aux télécommunications. Il rassemble les fabricants de matériel, outils et services associés, infrastructures et réseaux, fournisseurs de service, éditeurs de logiciels et applications innovantes.
Midi-Pyrénées et ses entreprises auront des arguments à faire valoir sur le salon qui attend 70 000 visiteurs. Cette ambition est en tout point conforme à l'objectif des acteurs régionaux des applications mobiles, qui, en mixant les expertises des TIC et des autres secteurs de l'économie régionale (aéronautique, spatial, logistique, agro-industries, etc), constituent un vivier d'entreprises innovantes, souvent leader sur leur marché. Treize d'entre elles (contre 6 en 2011) font partie de la délégation midi-pyrénéenne, dont 8 entreprises issues du Réseau de Pépinières d'Entreprises de Midi-Pyrénées, exposent sur l'espace régional organisé par MPE aux côtés du Rezopep.

En 2013, pas moins de 23 entreprises de la région seront présentes sur le salon. Deux d'entre elles, Forsk SAS et Phonitive disposeront de leur propre stand, cette dernière ayant testé l'intérêt du salon en 2011 sur le stand régional. 10 sociétés exposeront sur le Pavillon France, espace Midi-Pyrénées et 3 seront présentes sur le stand en tant que visiteurs). Enfin, 8 entreprises participeront à la convention d'affaires « brokerage event 2013 » : Adelya, Angeo Technology, Datarmine, Formell, MobiRider, Time To Consult, Nav On Time et Delair-Tech.

La délégation Midi-Pyrénées sur le Pavillon France – E100 - Hall 5 :

Alsett

Hitech Software

Jidelec

LevelUp Studio

LivingObjects

MyFeelback

M-Target

Parsimony

Pole Star

Snow Engineering,

Spacer

Ubleam

Unitag

Améliorer la performance des réseaux

En 1999, Rodrigue Germany, spécialiste de l'optimisation des réseaux chez Orange, décide de quitter l'entreprise et de travailler chez d'autres opérateurs et équipementiers. « J'ai exercé comme consultant indépendant en Europe, Australie, Asie et Afrique. », raconte t'il. « A mon retour, en août 2010, j'ai créé Alsett, entreprise de services dans le domaine de l'ingénierie cellulaire et filaire des réseaux de télécommunications. »

« Les réseaux cellulaires évoluent rapidement : 2G, 3G, 4G et plusieurs s'additionnent, obligeant les opérateurs et équipementiers à sous-traiter une partie de leurs activités d'expertises en ingénierie, optimisation et analyse de performance, explique Rodrigue Germany. « Les activités d'Alsett se situent dans ce créneau. Nous effectuons, entre autres, des mesures à partir des données fournies par les opérateurs, réalisons un diagnostic et proposons des correctifs. Nous pouvons aller jusqu'à leurs mises en œuvre lorsqu'il s'agit d'un paramétrage spécifique. »

Basée à Labège, l'entreprise de 19 personnes est organisée en trois pôles : le pôle ATS (Alsett Telecoms Solutions), qui propose des prestations de mesure, d'ingénierie, d'optimisation, de maintenance et de conseil ; le pôle Formation ATC (Alsett Training Center), créé à partir du constat qu'il est désormais indispensable, pour les opérateurs et équipementiers, de rester en contact avec les évolutions technologiques, et enfin le pôle ARD (Alsett R&D). « Le monde de demain sera constitué d'objets communicants. Notre cœur de métier, la communication de réseaux cellulaires, nous permet de nous positionner dans le domaine du « machine to machine » ou encore l'internet des objets. La France est couverte de réseaux : radio, 2G, 3G, LTE, etc. Nous souhaitons utiliser ces réseaux pour réaliser de la prise de mesure automatique en utilisant des objets communicants. Les applications sont multiples comme la télé-relève pour les compteurs d'eau, la télésurveillance, la sécurité industrielle, le télétravail ou l'e-santé. », s'enthousiasme Rodrigue Germany.

Alors que le pôle ATS représente 90% du chiffre d'affaires, le pôle Formation se développe à l'international. En 2011, Alsett, qui s'appuie sur la qualité de ses formations en français pour s'exporter vers d'autres territoires, commence à travailler en Nouvelle-Calédonie. En 2012, ce sont plus de 300 jours de formations produits, théoriques et protocolaires qui se sont déroulés notamment à Nouméa. « Nous avons pour ambition de devenir à moyen terme l'un des acteurs majeurs au niveau international, avec des prestations pouvant être proposées sur les divers continents, aussi bien en français qu'en anglais. », explique Rodrigue Germany.

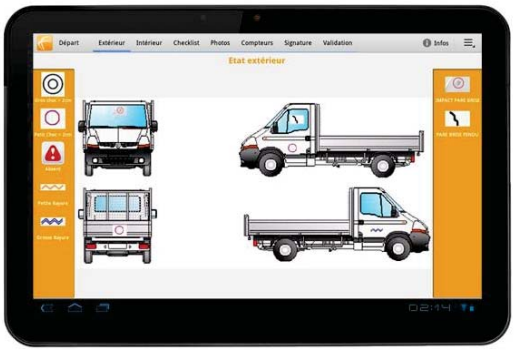
Enfin, le pôle R&D est boosté en 2012 avec l'entrée au capital d'Alsett du Groupe Alsatis, opérateur exploitant de réseaux IP, fournisseur de services d'accès Internet et de téléphonie pour le grand public et les PME, spécialiste des problématiques de fracture numérique. Ce

rapprochement permet un partenariat stratégique entre les deux acteurs par la mutualisation de moyens et de compétences autour de deux activités fondamentales : l'ingénierie et la R&D pour le secteur des télécommunications mobiles et wireless.
Toujours en 2012, Alsett se rapproche de Mentum, le leader mondial des logiciels de planification de réseau sans fil, un partenariat qui permet à Alsett de proposer une nouvelle offre de services clés en main en termes d'optimisation de réseaux.
Parmi les clients d'Alsett, outre Mentum, il faut citer Ericsson, le leader mondial des réseaux télécoms, Ibwave, société canadienne d'outils de planification indoor, ou des entreprises locales comme Ekito et Livingobjects, explique Rodrigue Germany.
Pour Rodrigue Germany, il est impensable de ne pas être présent au Mobile World Congress. « C'est le lieu de référence pour les sociétés de télécoms. Nous y allons pour rencontrer des partenaires et bâtir des relations. C'est au MWC que nous avons rencontré Ibwave et Mentum l'an dernier. Il est important pour nous d'y participer afin d'avoir un aperçu du marché au niveau mondial notamment pour orienter notre R&D », conclut-il.

www.alsett.net

L'informatique au service des loueurs de véhicules, de matériels et des gestionnaires de parc.

« Nous avons créé l'entreprise en 1986, avec l'aide d'un actionnaire prestigieux, Walter Spanghero, confie Philippe Passade, Président d'Hitech. Avec mon associé de l'époque, nous travaillions dans une entreprise informatique qui réalisait du développement à façon. Nous avions pour client l'entreprise de location de Monsieur Spanghero et il nous semblait qu'il y avait là un gisement à exploiter. Notre entreprise ne souhaitant pas développer ce marché, nous avons pensé créer notre propre affaire et sommes allés le rencontrer pour recueillir son avis. Non seulement il nous a bien reçu, mais il a souhaité investir dans la société ! ».
Aujourd'hui, le célèbre rugbyman s'est retiré de la société. Mais Hitech est devenue, en l'espace de 26 ans, le spécialiste des logiciels de gestion destinés aux entreprises de location et de négoce de véhicules et de matériels, qu'il s'agisse de franchisés ou de loueurs indépendants. Implantée à Toulouse et à Madagascar, l'entreprise peut se prévaloir de 350 clients et de plus de 1 500 postes installés dans le monde, principalement en France, en Belgique, en Suisse, en Espagne et dans les Dom-Tom, lieux touristiques par excellence où la demande de voitures de location est forte.
Multi sites et multi sociétés, le progiciel rentcar permet aux loueurs de véhicules de gérer un nombre illimité de véhicules et de postes de travail et de maîtriser la totalité de l'activité de location de véhicules, qu'il s'agisse d'une location de courte ou de longue durée : entretien des véhicules, comptabilité, coûts et taux d'utilisation des véhicules, gestion des sinistres, réservations en ligne, risques client, état des lieux sur tablette tactile. Des fonctionnalités que l'on retrouve chez le logiciel cousin Harmony, destiné aux loueurs et négociants de matériels. Parmi les références de la société, France Cars, avec l'équipement de 80 agences et le suivi de 10 000 véhicules, Ucar (280 agences et 25 000 véhicules), le loueur de matériels pour entreprises et particuliers Locatoumat ou encore l'entreprise Loc +, spécialiste de la location, de la vente et de la réparation de matériel pour le BTP et les espaces verts.



« C'est la première fois que nous serons au MWC », explique Philippe Passade. « Nous souhaitons y valider notre projet de développement d'applications mobiles pour téléphones et tablettes, mais également rencontrer des contacts pour évaluer les possibilités d'implantation de marché à l'étranger».

www.hitech.fr

hitechsoftware

Hitech Software

Implantée à Toulouse et Madagascar, Hitech édite et distribue des logiciels de gestion destinés à la location et au négoce de véhicules et matériels (franchisés et loueurs indépendants).

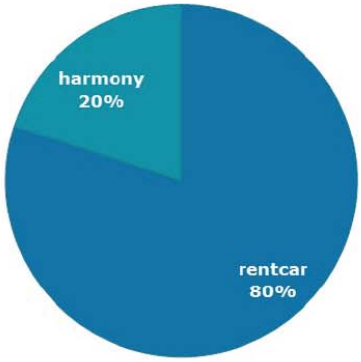
Hitech développe également des outils de gestion pour la location de poids-lourds et pour la gestion de parc.

Ses solutions offrent aux professionnels de la location des outils majeurs dans la gestion autonome de leurs flottes : gains de temps, amélioration significative des résultats, anticipation de l'activité…

Avec 25 années d'expérience, 350 clients en France et à l'étranger, plus de 1 500 postes installés sur tout le globe et un chiffre d'affaires croissant, Hitech Software a su se rendre indispensable sur le secteur de la location de véhicules (VL et PL)de matériels de travaux et la gestion de parc.

Repères

Année de création : 1986
Président : Philippe Passade
Effectif : 9
Chiffre d'Affaires : 720 K€
Répartition du Chiffre d'Affaires :



Implantations

Rentcar
Gestion de la location de véhicule

Harmony
Outil d'aide au négoce, à la location de matériels et à la gestion de parc

Web report
Application de suivi de l'activité en temps réel

Module SMS
Relationnel et fidélisation client

CRM
Gestion de la relation client en ligne

Principaux clients

Audi
LOCATOUVMAT
ucar — LOUER C'EST RESTER LIBRE
clovis LOCATION
Bernis Trucks
AVIS Réunion — SGM Location de Voitures
locaway — LOCATION DE VEHICULES
HITACHI — Inspire the Next
CAT Rental STORE — LOCAMAT
KILOVE location
LUXLEV — LOCATION
FRANCECARS — Louez la liberté !
STAR

L’innovation au service d’un marché de niche

Hitech Software investit beaucoup dans la R&D afin de proposer à ses clients des outils innovants et répondant à des besoins propres à chaque profession.

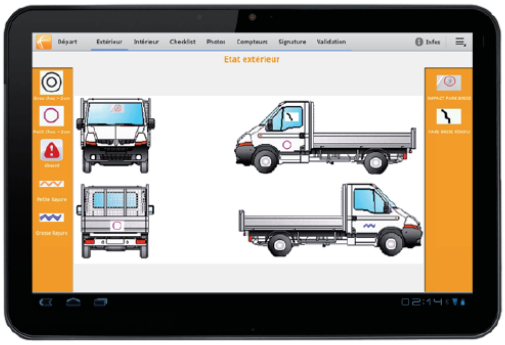
A ce jour, Hitech Software est le seul éditeur à proposer des logiciels de gestion de flotte et de matériels de cette envergure et avec autant de modules complémentaires.

Dernières innovations

Rentpad

Compatible avec Rentcar et Harmony, Rentpad permet de réaliser l’état des lieux des véhicules et matériels depuis une tablette tactile. Le logiciel facilite l’étape de l’état des lieux et offre de multiples avantages en termes de suivi, de partage d’informations et de dématérialisation de la documentation papier :

Choix du visuel pour l’état des lieux (schéma, croquis)
Photo des chocs et rayures
Etat des lieux extérieur et intérieur
Contrôle du niveau de carburant
Checklist
Suivi des refacturations
Enregistrement du dossier sinistre
Envoi de l’état des lieux par email
Signature électronique …



Module SMS

Avec l’option SMS intégrée aux logiciels Rentcar et Harmony, les professionnels restent en contact permanent avec leurs clients, en les tenant informés de l’actualité de la société ou bien en leur rappelant des échéances importantes de leur contrat. Ce lien est devenu primordial dans le secteur afin de fidéliser la clientèle, mais aussi de tenter de gagner de nouveaux clients en transmettant des offres aux prospects, face à un secteur de plus en plus concurrentiel.

+33689
Bonjour! Nous vous informons que votre véhicule de location sera disponible dès demain 09h00 à l'aéroport. Plus d'infos au +33562162626
Entrer le message ici
Envoyer

Le CRM

Unique CRM sur ce marché, il est développé en mode web et sera disponible sur ordinateur et sur tablettes tactiles dès mars 2013.

L'application offre aux commerciaux une gestion optimale des affaires et des opportunités commerciales, leur permettant d’aboutir aux mieux à la phase de concrétisation, avec une maîtrise et une connaissance parfaites de leurs prospects/clients.
Le CRM mémorise toutes les informations relatives aux comptes, contacts, affaires et campagnes marketing, afin de réaliser divers reportings et d’étudier et prévoir la tendance d’achat de sa clientèle.

Contact presse : Allison Duffourd – DigitalPlace – 05 34 31 41 99 – allison.duffourd@digitalplace.fr

Plus de traçabilité et d'intelligence via les mobiles

Relever à distance les consommations d'eau en zone rurale et détecter les fuites, suivre l'acheminement et le dispatching de conteneurs à bagages, faciliter les rapports d'activité de personnels nomades, tracer en temps réel les collectes et le transport de prélèvements biologiques tout en contrôlant la température des contenants, vérifier les opérations de maintenance sur les avions, préparer des commandes et gérer des stocks, détecter les contrefaçons ou encore régler le livreur de pizza à domicile , tout cela avec son mobile… Les applications sont infinies, pourvu que l'on ait de l'imagination et de l'expertise.

« Afin de répondre aux exigences de traçabilité des entreprises, nous concevons des logiciels mettant en œuvre l'ensemble des technologies d'identification automatique (RFID, code à barres, NFC, QR code, biométrie…). Nos solutions, personnalisables ou sur mesure, s'intègrent à l'environnement existant pour répondre aux besoins spécifiques de nos clients. », explique Jérôme Delorme, Gérant de la société Jidelec. « Nous nous positionnons comme des concepteurs et intégrateurs de solutions. Nos clients maîtrisent leur métier, nous disposons de la technologie ! Ces logiciels, qui fonctionnent sur des terminaux industriels mobiles, peuvent fonctionner sur des smartphones. Cela permet d'intervenir directement dans l'entrepôt ou depuis le village de montagne ! », ajoute-t'il.

En 2012, le Conseil Régional du Languedoc-Roussillon a retenu l'entreprise pour la mise en place d'un nouveau système de billetterie. Outre l'émission des titres de transport, le logiciel Psibus.net permet de suivre les 15 lignes de bus, de géolocaliser les véhicules et de vérifier leur ponctualité, ou encore d'éditer des statistiques de fréquentation. Toutes ces opérations sont effectuées à partir des terminaux mobiles des chauffeurs, formés en une seule journée.

Créée en 1986, l'entreprise Jidelec rassemble une vingtaine de personnes à L'Union, siège de l'entreprise. En 2012, elle a réalisé 3,5 M€ de chiffre d'affaires. Parmi ses prestigieux clients, citons Air France, Cegelec, SPIE, Thales et Vinci… Depuis moins d'une dizaine d'années, Jidelec a déployé plus de 3000 terminaux sur le terrain pour les métiers de l'industrie, de la logistique, de la santé, du transport de voyageurs, de l'eau et de l'environnement. C'est la première fois que l'entreprise participera au Mobile World Congress. « Nous observons des phénomènes intéressants sur le marché de la mobilité : il y a à la fois des convergences (le marché du smartphone grand public est à « touche touche » avec certains marchés professionnels), et de profondes différences dans certaines caractéristiques. Nous y allons pour voir ce qu'il s'y passe. », conclut Jérôme Delorme.

www.jidelec.com

Les surdoués des « widgets »

Moyenne d'âge : 28. Avantages : salle de jeux, horaires flexibles, boissons gratuites, parking. C'est accompagnée de ces arguments que Levelup Studio diffuse ses offres d'emplois.
En 2008, son fondateur Ludovic Vialle est conquis par le nouveau système d'exploitation open source Android et passe son temps extra-professionnel à concevoir des applications. Il lance bientôt deux applications phares que sont Touiteur (qui deviendra Plume) et Beautiful Widgets, et fort de leur réussite, crée fin 2009 sa micro-entreprise à Grenade sur Garonne, non loin de son domicile. La même année, Ludovic Vialle s'illustre en remportant un prix à l'Android Developer Challenge 2 organisé par Google. Aujourd'hui, l'entreprise est installée à Castelnau d'Estretefonds. Avec 1,5 millions de téléchargements, Beautiful Widgets figure depuis trois ans dans le top 5 des applications payantes de Google Play Store.
« Nous proposons des widgets personnalisés, comme l'horloge, la météo, ou l'information sur l'état de la batterie », explique Julien del Rio, Responsable R&D, rentré dans la société en 2011. « Notre particularité est que nous proposons plus de 1700 thèmes gratuits différents, contre une vingtaine pour nos concurrents. En effet, une fois que notre application a été téléchargée, les utilisateurs ont la possibilité de personnaliser eux-mêmes leur portable. Ce sont eux qui ont créé tous ces thèmes, mais évidemment, il y a du bon et du moins bon », regrette Julien del Rio. « L'entreprise travaille actuellement à l'évolution de son modèle économique. Nous souhaitons proposer des thèmes « premium » de très haute qualité, que nous commercialiserons », explique t-il. Levelup Studo réfléchit à deux scenarii : soit l'utilisateur aura la possibilité de payer directement Google, soit il pourra acquérir de la monnaie virtuelle (des points qu'il gagnera par exemple) auprès du fournisseur qui facturera ensuite Levelup.

La société développe aussi des jeux pour appareils mobiles comme Peti the puzzle Game (Peti pour People for the Ethical Treatment of Invaders) compatible Android et iOS. « Les widgets et la personnalisation n'étant pas disponibles sur iOS, nous avons décidé de décliner Beautiful Widgets en applications météo et nous développons actuellement pour cette plate-forme. », précise Julien del Rio.

L'entreprise de 10 personnes réalise 75% de son chiffre d'affaires aux USA, 15% en Europe (dont seulement 2 à 3% en France), 5% en Corée du Sud et au Japon et 15% dans le reste du monde. Elle mise beaucoup sur sa présence au Mobile World Congress. « Il nous paraît essentiel de participer au plus grand salon mondial de la mobilité. Nous avons l'intention d'utiliser la référence Google, qui nous considère comme des « top développeurs » pour les applications mobiles, pour proposer nos services à de nombreux clients. Nous y allons aussi

pour trouver des distributeurs, qu'il s'agisse de petits distributeurs alternatifs à Google ou des distributeurs nous permettant de nous développer au Brésil ou dans le Sud-Est asiatique. Enfin, nous souhaitons rencontrer des partenaires comme les fournisseurs d'informations météorologiques. », conclut Julien del Rio.

www.levelupstudio.com

Les logiciels pour le management de la performance des réseaux

En juillet 2009, Bertrand Le Marec et David Maisonneuve, respectivement Directeur Technique Régional et Directeur Régional de l'Ingénierie de SFR, créent Livingobjects, une spin-off du groupe spécialisée dans la performance des réseaux. « Nous concevons et développons des solutions logicielles intelligentes de management et d'optimisation de la performance de réseaux télécoms fixe, mobile et satellite. », explique Sylvain Dupuis. « Les premières briques logicielles ont été conçues chez l'opérateur par les deux fondateurs car ils n'existaient pas d'outil adapté sur le marché répondant finement aux enjeux quotidiens d'exploitation de réseau. »

L'enjeu des solutions de LivingObjects est de superviser les réseaux télécoms et de détecter rapidement les sources d'optimisation de la qualité de service offerte aux utilisateurs. L'innovation de LivingObjects ? Des logiciels truffés d'algorithmes « haute-performance » travaillés depuis la création de l'entreprise en partenariat étroit avec le LAAS-CNRS. L'entreprise mise en effet beaucoup sur la recherche et développement en « Intelligence Artificielle » et « Mathématiques Décisionnels ».

Les clients de la société sont essentiellement des opérateurs de télécommunication et après tout juste 3 ans d'existence, les équipes de LivingObjects sont composées de plus de 30 ingénieurs réseaux, ingénieurs informatique et docteurs.

« Nos solutions ont deux avantages », précise Sylvain Dupuis, « elle sont multi-technologies puisqu'elle peuvent analyser des réseaux 2G, 3G, 4G, IP, multi-constructeurs… et d'autre part, elle permet de collecter les informations directement sur le réseau en s'affranchissant de sondes externes, contrairement à certains de nos concurrents. ».

C'est la seconde année que LivingObjects se rend au Mobile World Congress, le plus grand salon du domaine des télécoms en Europe. « C'est pour nous un salon incontournable qui nous permet, en l'espace de quelques jours, de rencontrer nos clients actuels et futurs tout comme de tisser des partenariats stratégiques dans le cadre de notre développement international. »

www.livingobjects.com

En cinq clics, l'envoi de SMS par milliers dans le monde

Stéphane Faugeras et Frédéric Musso, deux anciens d'une société de télécoms, démarrent leur aventure en fondant Mtarget en 2006 avec six personnes. Aujourd'hui, Mtarget, expert en solutions mobiles et opérateur télécoms, compte plus de 100 collaborateurs à travers ses filiales à l'international, dont 22 personnes à Labège, siège social de l'entreprise.
La société est directement raccordée à plus de 700 opérateurs et couvre 280 destinations dans le monde. Elle conçoit des solutions de communication via SMS, MMS, Internet mobile et vocal sur tous supports mobiles. Les solutions proposées s'adressent aux entreprises ou administrations désireuses d'optimiser leur communication avec des solutions mobiles : MMS, SMS couponing, développement d'applications, opérations d'alertes, notifications par SMS ou MMS. Mais aussi aux médias, TV, radios et journaux qui souhaitent monétiser leur audience à travers des produits dédiés : tchat, voting, jeux …
Pour répondre à ces deux marchés, la société est organisée autour de deux pôles. Le pôle VAS (Value Added Services), qui propose des services aux opérateurs et média basés en France, en Europe et en Afrique, et un pôle BtoB, proposant les besoins en marketing mobile couvrant des domaines aussi variés que le marketing santé.
« Nous couvrons déjà 10 pays en Afrique dans lesquels nous développons des partenariats dans différents secteurs, notamment la mobile-santé. Nous avons activement participé à la création et la mise en place du projet Pedacom aux côtés du groupe pharmaceutique Sanofi et du Programme National de Lutte contre le Paludisme (PNLP) afin d'améliorer la surveillance épidémiologique du paludisme en Côte d'Ivoire. Au Cameroun, nous menons des campagnes de prévention contre le sida au côté des Médecins Sans Frontières », explique Raphaël Rigacci, responsable du pôle B2B.

Mtarget propose deux modes de connexion : soit en direct, en interfaçant les solutions au système d'information de l'entreprise (mode API), pour des actions récurrentes comme les relances automatiques, les alertes, soit en se connectant à l'interface Mtarget (mode SaaS) via son ordinateur, sa tablette ou son mobile.

« Notre marché se situe à 40% en France et à 60 % à l'international. Toutes les équipes techniques sont basées à Toulouse, mais nous avons établi 15 filiales dans le monde, dont 10 en Afrique. Notre prochaine étape, au 1er trimestre 2013, sera de s'attaquer au marché asiatique. Nous allons prochainement ouvrir un bureau de représentation au Vietnam, au Laos et en Malaisie », annonce Stéphane Faugeras, Président du groupe MTarget.

C'est la première fois que la société se rendra au Mobile World Congress en tant qu'exposant. « Nous y sommes allés deux fois en tant que visiteur, mais la proposition de Midi-Pyrénées Expansion nous a paru intéressante. Le MWC sera pour nous l'occasion de chercher des partenaires techniques, de nouveaux fournisseurs, des opérateurs ou des

agrégateurs comme nous. Ce sera bien évidemment l'occasion de démarcher les marques ou les revendeurs de SMS qui ne bénéficient pas forcément de notre couverture ou de notre technicité. Enfin, nous explorerons les nouvelles tendances. Nous essayons de pousser le pôle BtoB et souhaitons pour cela recruter prochainement quatre personnes sur des profils aussi bien techniques que commerciaux. L'objectif est de consolider les parts de marché sur lesquelles nous sommes. », ajoute Raphaël Rigacci.

www.mtarget.fr

MyFeelBack
Social CRM Mobile

La relation clients en temps réel

Porté sur les fonts baptismaux le 23 décembre 2011 par Stéphane Contrepois, Président, Julien Hourrègue et Aurore Beugniez, co-fondateurs, avec la bénédiction de deux associés prestigieux, Marc Reeb, co-fondateur de Viadeo et de Caramail, et Marc Rougier, le créateur de Scoop.it, MyFeelBack avait tout pour réussir… et réussit ! En un an, la start up spécialiste de l'acquisition et l'analyse de données clients contextualisés, a séduit plus de 50 grands comptes et est commercialisée sur 3 continents (Afrique, Europe, Amérique).
Pour MyFeelBack, deux arguments justifient cette réussite : la baisse des coûts d'acquisition et de traitement de données clients et la simplicité de mise en œuvre. « En 30 minutes, créez et diffusez votre dispositif mobile d'écoute client sans compétence technique ! » avance le site de la société. En effet, le mode d'emploi, en six étapes, paraît accessible à tous : personnalisation de l'outil d'édition, élaboration du formulaire, création des points de connexion uniques pour tracer le retour client, déploiement du dispositif sur l'ensemble des supports de communication web et print, lancement de la campagne, récolte des statistiques et analyses des données clients géolocalisées.
Autant de clients, autant d'utilisations. Grâce à la mise en place de QR codes sur l'ensemble de ses supports de communication, le voyagiste FRAM reçoit des retours instantanés et géolocalisés de ses clients. Un sérieux gain en réactivité et productivité comparé aux précédentes enquêtes faites via d'autres canaux !
La Direction des Ressources Humaines du CNRS offre aux lecteurs des quotidiens nationaux, après scan d'un QR code, la possibilité de s'inscrire pour recevoir automatiquement les offres d'emplois adaptées. De plus, grâce aux 20 QR codes uniques présents sur ses annonces, l'organisme de recherche peut analyser la performance de chacun des supports choisis.
Par l'intermédiaire d'un QR code collé sur les chaudières, Gaz de Bordeaux permet aux usagers de faire remonter une réclamation ou un besoin d'intervention. « Notre application permet aussi de fluidifier le planning des agents de maintenance», précise Aurore Beugniez.
Autre application, plus ludique : la possibilité de rendre des événements interactifs. Des clients comme Reed Exhibitions ou TeD, spécialistes de l'organisation de conférences, expérimentent la participation du public via leurs mobiles, avec affichage des statistiques en temps réel dans la salle.
« L'intérêt de notre service, c'est aussi sa flexibilité.», précise Aurore Beugniez. « Quand l'enquête clients est terminée, vous pouvez organiser un jeu concours qui vous permettra d'identifier de nouveaux prospects. », poursuit-elle.
Nous sommes actuellement en discussion avec trois investisseurs nationaux et internationaux, dont un identifié à Midinvest. Les demandes du marché international

croissent et nous devons nous structurer rapidement pour garder notre avance.», déclare Stéphane Contrepois.
Aujourd'hui, la société cible l'international. « Nous avons conclu des accords avec neuf distributeurs, en Afrique, en Europe et aux Etats-Unis. Ce sont ces deux derniers marchés que nous souhaitons prospecter en priorité avec deux implantations en 2013, en Grande-Bretagne et aux USA. C'est aussi dans cette optique que nous nous rendons au Mobile World Congress avec Midi-Pyrénées Expansion. », conclut Aurore Beugniez.

www.myfeelback.com

Parsimony

L'éloge de la simplicité au service du web

En sciences, le principe de parcimonie, encore appelé rasoir d'Ockham parce qu'il « coupe tout ce qui dépasse », consiste à n'utiliser que le minimum de causes élémentaires pour expliquer un phénomène. Pour Benoît Lorillot et Julien Gras, co-fondateurs de Parsimony, start-up spécialisée dans le développement d'une plate-forme AMS (Application Management System) open source pour la conception d'applications web, il peut se résumer en une phrase beaucoup plus triviale : pourquoi faire compliqué quand on peut faire simple ?

« Lorsque nous avons développé notre solution, nous sommes partis du constat qu'il n'existait pas, à l'époque, d'outils adaptés, qui d'une part, permettent de développer facilement des applications de plus en plus complexes, répondant aux différents besoins du marché et d'autre part, qui soient compatibles avec la multiplicité des écrans » : les ordinateurs, tablettes et smartphones aujourd'hui, la télévision connectée demain… Notre solution, que nous souhaitons la plus intuitive possible, répond à la problématique « multi-plateforme » et « multi-applicatif », expliquent les deux développeurs.

Ainsi, plus besoin de réaliser plusieurs sites web distinctifs : avec Parsimony AMS, il suffit de concevoir un seul projet et de le déployer sur plusieurs supports. Cette solution s'adresse à tout type de sites, du blog à la plate-forme d'e-commerce, en passant par la Gestion Electronique des Documents (GED) ou encore la CRM....

En ce qui concerne le business model, Parsimony a opté pour l'open source, qui permet de se faire connaître rapidement, en direct ou via des influenceurs, et propose ensuite trois types de service pour ceux qui veulent aller plus loin : la licence, qui permet à la société cliente d'acquérir des droits d'auteur et donc de ne pas publier ses propres développements ; le support technique, qu'il s'agisse de conseils prodigués en amont, notamment pour des développements multi-applicatifs, ou en aval, sous forme d'une intervention en réponse à des difficultés rencontrées ; et enfin, une place de marché en cours de finalisation, qui permettra à des entreprises d'acheter des modules de développement pré-créés.

Créée en décembre 2012, la société basée dans la pépinière de Toulouse Métropole, rencontre un franc succès à l'export. « Nous avons lancé nos solutions en France et à l'étranger et paradoxalement, c'est l'international qui marche le mieux ! Nous avons des clients en Grande-Bretagne, en Espagne, en Chine et en Russie. », s'étonne Benoît Lorillot. La plate-forme de Parsimony existe en anglais, allemand et en chinois. Elle sera bientôt traduite en russe et espagnol.

« Contactés par le Réseau de Pépinières d'Entreprises de Midi-Pyrénées via MPE qui en assure l'animation, nous allons au Mobile World Congress pour montrer tout ce dont nous sommes capables ! Nous y présenterons en avant-première la version 3 de notre plate-forme, plus simple, plus intuitive, plus performante. »

www.parsimony.mobi

Parsimony

Communiqué de presse

Toulouse, le 14 février 2013

SAS Parsimony
12 rue Louis Courtois de Viçose, 31100 Toulouse
http://fr.parsimony.mobi/
Tel : +33 09 50 53 81 14
contact@parsimony-cms.com

SAS Parsimony est une start-up éditrice de solutions web open source spécialisée dans le développement d'applications multi-plateforme.

Notre objectif est de simplifier le développement de solutions web de nouvelle génération à la fois multi-plateformes (Tv connecté, Mobile, tablette, PC), performantes et adaptées aux besoins client.

Notre démarche a pour origine la problématique suivante :
"Les développeurs veulent du changement. Ils ont besoin d'outils plus simples et plus puissants pour développer des applications toujours plus sophistiquées. Les responsables financiers veulent des services web compétitifs et innovants pour un budget raisonnable. Le développement des applications web doit être radicalement plus visuel et plus intuitif."

Fort de ce constat, nous avons créé la solution open source la plus complète, elle offre un concentré d'innovation dans les domaines du web design, du web development et de l'édition de contenus. Une gamme complète de services web vient se greffer autour de la solution : place de marché, support, conseil, formation et licence.

La solution Parsimony AMS (Application management system) est unique dans le monde open source. Elle permet de développer tout type d'applications web (e-commerce, marketing multi-canal, CRM ...) sur tout support digital.

Notre expertise en webapps n'est plus à prouver. Les sociétés du web viennent vers nous pour gagner en productivité et en adaptabilité.

A l'occasion du Mobile World Congress du 25 au 28 Février 2013, l'équipe de Parsimony exposera la dernière version 3.0 dont les fonctionnalités ouvrent de nouveaux horizons dans le développement applicatif.

«Au travers du MWC 2013, notre objectif est de franchir une nouvelle étape de notre croissance et d'accompagner de nombreux clients prestigieux d'ici la fin de l'année 2013."

La géolocalisation à l'intérieur des bâtiments

Créée en 2002 à Toulouse par Christian Carle, Président Directeur Général, et Jean Chenebault, Directeur Général Délégué, tous deux issus du monde du spatial et des télécoms, Pole Star, labellisée deux ans plus tard Jeune Entreprise Innovante par le Ministère de la Recherche, connaît aujourd'hui le succès prémonitoire porté par son nom. En 2013, avec sa technologie brevetée NAO-Campus®, compatible avec 80% du parc de smartphones mondial, Android et iPhones, Pole Star peut s'enorgueillir d'être le leader mondial de la géolocalisation indoor. Alors que le GPS procure une précision à 20 à 30 m, NAO-Campus® permet de localiser des personnes à l'intérieur des bâtiments avec une précision de quelques mètres seulement, même dans des milieux complexes où le GPS ne fonctionne pas. Ces dernières années, tout semble s'être accéléré pour la start up. En avril 2008, lors de la 1ère édition du Toulouse Space Show, elle présente la version Beta de NAO-Campus®. En décembre de la même année, la solution**,** intégrée dans des terminaux mobiles, est livrée aux pompiers de Chongqing (Chine), pour assurer leur sécurité pendant les interventions dans les bâtiments à risques. En juin 2009, elle est déployée dans un parking souterrain pour le Service départemental d'Incendie et de Secours de Haute Garonne, à Toulouse. Puis vient 2010, l'année de la conquête des Etats-Unis, avec la couverture des premiers centres commerciaux et l'invitation par Google à présenter NAO-Campus® à la communauté des développeurs Android à Mountain View, en Californie. Aujourd'hui, plus de 4 millions de m^2 sont couverts par le service de localisation indoor de Pole Star dans le monde, avec un service disponible sur Android et iPhone. L'application intéresse les centres d'exposition, les aéroports, les gares, les centres commerciaux, les hôpitaux, ou tout autre site accueillant de nombreux visiteurs.

Parmi les clients prestigieux : l'aéroport Paris-Charles de Gaulle. En septembre 2012, le 1er aéroport français décide d'étendre NAO Campus®, déjà présent sur 200 000 m^2, à la majorité de ses terminaux, à sa gare SNCF et aux parkings aériens, soit sur 600 000 m^2 et quatre niveaux. Le système, qui permet aux 61 millions de voyageurs de se localiser avec une précision moyenne de 1,5 m à 5 m en fonction des zones, facilite leurs déplacements en mettant à leur disposition un plan d'accès interactif en 3D où chaque terminal, porte ou commerce est indiqué sur la carte, un guidage pas à pas en anglais et français, ainsi qu'un accès personnalisé pour les personnes à mobilité réduite par exemple. Les utilisateurs sont également informés du temps dont ils disposent pour se rendre à l'embarquement « Au-delà du confort des passagers, l'application mobile géolocalisée est une source de revenus complémentaires pour nos clients qui peuvent la monétiser auprès de sociétés ou marques souhaitant communiquer sur ce nouveau support marketing temps réel », explique Christian Carle. « L'intérêt est de rentrer en contact avec la personne, en lui envoyant le bon message, au bon endroit et au bon moment. Nous venons de signer un contrat avec la Cité des

Sciences et de l'Industrie de la Villette qui souhaite proposer un guidage personnalisé et des animations géolocalisées en fonction de la typologie des visiteurs ou de leur centre d'intérêt.
Autre type de lieu, mais même objectif, Unibail Rodamco, la première foncière commerciale européenne, a également choisi Pole Star depuis 2011 pour équiper ses premiers centres commerciaux en France, Les 4 temps à Paris la Défense, Les Halles et son tout nouveau prestigieux centre 4 étoiles à Levallois-Perret, So Ouest. Le principal objectif étant pour l'instant de guider les visiteurs vers les boutiques en attendant de passer à de la publicité géolocalisée. Fin 2012, Pole Star a lancé sa propre application « Mall Buddy » dans 9 des principaux centres commerciaux de la Baie de San Francisco aux Etats-Unis. Mall Buddy est un « laboratoire vivant » pour la société qui souhaite accélérer l'adoption de la géolocalisation indoor en démontrant les usages et la capacité de sa technologie à s'étendre dans de nombreux lieux en quelques semaines Outre des fonctions de guidage outdoor qui permettent de faciliter l'accès aux centres commerciaux et d'accompagner l'utilisateur une fois à l'intérieur vers son magasin ou restaurant préféré, l'application permet aux marques de rentrer en contact avec le client potentiel. « Les boutiques rêvent d'avoir des interactions personnalisées en temps réel avec les clients qui se trouvent à quelques mètres d'eux. », explique Christian Carle. « Notre technologie permet de mettre en œuvre des services contextuels pour faire entrer les clients dans un magasin en croisant par exemple la localisation avec les pages consultées dans l'application mobile ou le profil du visiteur. Nous permettons d'interagir intelligemment, et de manière non-intrusive lorsque le consommateur est sur le lieu de vente. », conclut-il.
En 2011, Pole Star s'est implanté en Californie, à Palo Alto. « Je souhaitais me rapprocher des acteurs majeurs du web et des télécoms pour attaquer le marché américain au niveau commercial, mais aussi pour faire de la veille. C'est là-bas qu'il faut être pour détecter les nouvelles technologies », confie Christian Carle. « Le benchmark est primordial dans nos métiers. C'est aussi l'une des raisons pour laquelle nous serons présents du 25 au 28 février 2013 avec Midi-Pyrénées Expansion au Mobile World Congress, à Barcelone. Nous souhaitons y rencontrer les acteurs principaux de notre écosystème : opérateurs mobiles, fabricants d'infrastructures, agences mobiles…etc. »

www.polestar.eu/fr/

Communiqué de presse – février 2013

Pole Star étend la couverture de son service de géolocalisation indoor aux Etats-Unis et lance son application Mall Buddy

Mall Buddy guide les visiteurs à l'intérieur et à l'extérieur des neuf plus gros centres commerciaux de la Silicon Valley de San Francisco à San José.

Paris – le XX Janvier 2013 – Pole Star, pionnier et leader de la géolocalisation indoor, **lance l'application « Mall Buddy » aux Etats-Unis. « Mall Buddy » intègre** Nao Campus®, **la solution de géolocalisation indoor de Pole Star qui transforme les applications mobiles en de véritables assistants intelligents pour améliorer le confort des consommateurs et les amener jusqu'au point de vente de leur choix.**

Disponible sur Google Play pour les Smartphones Android, (*http://tinyurl.com/mallbuddy.*), Mall Buddy » combine à la fois des cartes interactives extérieures et intérieures et des fonctions de guidage qui permettent de faciliter l'accès aux centres commerciaux. Une fois à l'intérieur, l'utilisateur est toujours localisé même si les signaux GPS ne sont plus disponibles et accompagné vers son magasin ou son restaurant préféré. NAO Campus® est également associé à la fonctionnalité « Facebook Check-in » afin que Mall Buddy offre un « check-in » très précis qui permet aux consommateurs, lorsqu'ils ne sont qu'à quelques mètres d'un magasin, de partager leur position avec leurs amis sur leurs murs Facebook. Pole Star a donc ajouté une dimension de geofencing à cette fonctionnalité, ce qui permet de vérifier la position réelle de l'utilisateur avant d'approuver son check-in. L'application est également disponible sur le Facebook AppCenter.

« Mall Buddy est une vitrine pour NAO Campus® et une démonstration claire de ce que notre technologie peut apporter aux applications mobiles proposées par les propriétaires de grands centres commerciaux. » **explique Christian Carle, PDG de Pole Star.** ***« C'est un laboratoire « vivant » qui permet à nos partenaires et à nos clients, de tester, d'expérimenter des nouveaux services à grande échelle.*** *Les boutiques et les propriétaires de sites rêvent d'avoir des interactions personnalisées et en temps réel avec les clients qui se trouvent à quelques mètres d'eux. Notre technologie permet de mettre en œuvre des services contextuels incomparables pour faire entrer les clients dans un magasin. Pour la première fois, les commerçants et les centres commerciaux peuvent envoyer la bonne offre, au bon consommateur, au bon endroit et au bon moment »*

Grâce aux performances et à la maturité technologique de NAO Campus®, des fonctionnalités divertissantes et servant la relation client peuvent être ajoutées dans le but d'interagir intelligemment, et de manière non-intrusive, avec les utilisateurs.

Avec NAO Campus®, la géolocalisation indoor multi-sites est enfin une réalité

Avec l'application « Mall Buddy », Pole Star a une nouvelle fois démontré qu'une solution de géolocalisation précise - en intérieur - peut être déployée à faibles coûts et dans un délai extrêmement rapide sur des sites multiples.

Mall Buddy est une application « powered by » Nao Campus®, la solution de géolocalisation indoor de Pole Star, déjà déployée sur plus de 4 millions de m2. – Fonctionnant comme un moteur de fusion, NAO Campus® permet de mixer les signaux du réseau Wi-Fi disponible à l'intérieur du bâtiment, avec les capteurs de mouvements intégrés au Smartphone pour définir la position exacte de l'utilisateur. NAO Campus® fonctionne sur iPhone et Android et est donc compatible avec 80% du parc de Smartphones. Les cartes « indoor » sont fournies par Micello (www.micello.com), un des leaders mondial dans ce domaine. La collaboration entre Pole Star et Micello permet de proposer les meilleurs services aux utilisateurs et offre l'opportunité d'une extension importante dans les mois à venir.

« Le marché de la géolocalisation indoor est enfin arrivé à maturité. Les propriétaires de centres commerciaux, les agences marketing et les acteurs majeurs du secteur des télécoms, comprennent parfaitement la valeur des interactions localisées lorsque le consommateur est sur le lieu de vente. » **ajoute Christian Carle.** *« Avec NAO Campus®, Pole Star amène dans le monde réel ce qui existe depuis des années « online » à travers les clics ou les mots clés : une analyse fine du comportement du visiteur, des messages contextuels et ciblés. La géolocalisation indoor change à jamais la façon dont les consommateurs achètent leurs produits et la manière dont les commerces physiques développent leurs ventes. »*

A propos de Pole Star

Créée en 2002, basée en Europe (France-Toulouse & Paris) et aux Etats-Unis (Palo Alto- Californie), Pole Star est le pionnier et le leader de la géolocalisation indoor. Avec 10 ans d'expérience terrain et plus de 4 millions de m2 couverts dans le monde par le service NAO Campus®, Pole Star a acquis la confiance de nombreux clients parmi les aéroports, centres commerciaux, espaces d'exposition et bâtit un solide réseau de partenaires. NAO Campus ® moteur de fusion, hybride et multi-technologies, allie les mesures de signaux Wi-Fi du réseau existant, à celles du Bluetooth Low Energy et aux capteurs de mouvements intégrés dans les Smartphones, pour amener la meilleure précision dans la localisation indoor. Entièrement embarqué et ne nécessitant aucune connexion DATA, il est conçu pour être déployé à grande échelle. Intégrant également une suite d'outils logiciels, NAO Campus® permet aux partenaires de déployer partout dans le monde de manière autonome. NAO Campus® est aujourd'hui la solution la plus mature, disponible sur 80% du parc de Smartphones (IPhone et Android) pour déployer un service de géolocalisation indoor multi-sites à un coût minimum. Pour plus d'information sur Pole Star et ses produits rendez-vous sur : www.polestar.eu ou www.polestarusa.com. "
NAO Campus" and "NAO" are trademarks of Pole Star. Other product or service names mentioned herein may be the trademarks of their respective owners.

Follow us on Twitter: @PoleStar

Contact Presse – OXYGEN RP
Amandine Bonnefis - 01 41 11 37 72
amandine@oxygen-rp.com

Snow Engineering

La mobilité au pays de l'aligot

« C'est alors que nous étions bloqués dans la tempête de neige que nous avons eu l'idée du nom de la société », explique Elie Pichon, 23 ans, co-directeur de Snow Engineering avec Maxime Delcher, 25 ans. L'un est ingénieur informatique, l'autre concepteur multimédia, un « serial gamer » comme l'appelaient déjà ses amis de lycée. Tout juste sortis de leurs études à Rodez et Toulouse, ils décident de « rentrer au pays », à Decazeville, pour y créer leur entreprise. « Nous sommes passionnés de nouvelles technologies et persuadés que les smartphones ne sont pas seulement des gadgets permettant de surfer sur Internet, mais des outils aux capacités insoupçonnées pouvant répondre aux besoins des entreprises. Le marché des smartphones et des tablettes est en train d'exploser et toutes les prévisions montrent que les terminaux mobiles remplaceront très vite une grande partie des ordinateurs. Ces appareils s'imposeront non seulement chez les particuliers, mais également dans les entreprises, où l'accessibilité de l'information peut s'avérer cruciale.», poursuit-il.

Les grandes entreprises ont depuis longtemps compris l'intérêt qu'elles avaient à investir dans des systèmes de gestion complets - les ERP ou PGI - pour gagner en productivité. Aujourd'hui, l'offre est segmentée entre les ERP, adaptés aux Grands Groupes, et les logiciels de gestion destinés aux artisans et aux micro-entreprises. Le créneau de Snow Engineering, c'est la création d'un système de gestion adapté aux PME, facile d'utilisation, qui combine application mobile et géolocalisation. Les débouchés sont multiples : suivi de marchandises ou de véhicules, optimisation des déplacements, automatisation des commandes...

La pépinière Chrysalis, membre de Rezopep, le réseau de pépinières d'entreprises financé par la Région Midi-Pyrénées, accueille les deux créateurs depuis mai 2012. « C'est par l'intermédiaire de Midi-Pyrénées Expansion, qui anime Rezopep et organise la mission au Mobile World Congress, que nous allons à Barcelone. Seuls, nous n'en aurions eu ni les moyens, ni même l'idée ! Nous avons saisi cette opportunité et comptons bien la mettre à profit », avoue Elie Pichon. Et de conclure : « Le salon nous permettra notamment de rechercher des partenaires et d'effectuer de la veille ».

Aujourd'hui, l'entreprise travaille déjà pour deux clients : la société de BTP Rouquette, à Decazeville, qui a confié à Snow Engineering la gestion de ses commandes, depuis le chantier jusqu'à la livraison, et la start up parisienne Kelmenu.com, pour laquelle les deux associés adaptent le site web d'évaluation des restaurants au mobile.

www.snow-engineering.com

SPACER

Insuffler la vie dans les réseaux

« Avec mon jeune frère Nordine, nous avons toujours travaillé ensemble. Malgré nos diverses missions en France et à l'international, nous ne nous sommes jamais quittés. », reconnaît Najid Atif, Président et co-fondateur de la société Spacer.
En juin 2012, après plus de 10 ans d'expérience commune dans les télécoms et la téléphonie mobile, Najid et Nordine Atif créent donc ensemble Spacer (Solutions Prestations Audits Conseils Equipements Réseaux), spécialisée dans la prestation de service des équipements réseaux. Le parcours des deux frères commence en 1999 chez Sagem, à Montauban, où ils gèrent tout le parc informatique. « Nous injections les softs dans les mobiles », explique Najid Atif. Ensuite, ils enchaînent les expériences : un passage à l'agence toulousaine de Directique, puis chez SFR, Orange, ainsi que chez différents prestataires comme AFD Techno, AS+, LCC à Paris, Dalkia, Graniou, Circet. « Lorsque nous avons quitté Orange, nous nous sommes installés comme consultants indépendants via un système de portage. Puis, en août 2010, j'ai accompagné une société dans sa croissance comme Directeur commercial. Mon frère Nordine a continué ses missions de consultant. », résume t'il.
La spécificité de Spacer réside dans l'accompagnement technique des équipementiers et intégrateurs. « Nous intervenons dans la mise en services, l'optimisation et la maintenance des réseaux d'accès fixe et mobile. Cela comprend l'ingénierie multidisciplinaire et le développement de solutions personnalisées », explique Najid Atif, qui conclue : « Notre métier, c'est la vie du réseau ! ».
Après quelques mois de création seulement, Spacer travaille déjà pour de prestigieux opérateurs et clients : par le biais du Groupe Circet, Gobé, pour l'opérateur Orange avec l'équipementier Ericsson ainsi que Graniou pour SFR avec l'équipementier Huawei.
Depuis l'origine, l'entreprise est installée dans le quartier Purpan de Toulouse. Elle ne compte aucun salarié mais rassemble 13 consultants externes, bientôt 15. « Nous identifions des ressources qualifiées, que nous intégrons dans une société de portage salarial et « vendons » ensuite ces compétences à nos clients », explique Najid Atif. « Cela nous permet de mieux gérer nos coûts de fonctionnement, en prenant moins de risques. Mais ce n'est pas toujours facile de trouver des ressources qualifiées. Le travail est là, mais nous manquons encore de personnel. Nous recherchons actuellement des profils en ingénierie d'optimisation, ainsi que des techniciens télécoms et fibre, notamment pour l'opérateur free. Nous n'embaucherons qu'à partir de juillet, quand notre développement sera consolidé », poursuit Najid Atif.
La société, qui escompte un chiffre d'affaires de 600 000 €, a décroché deux partenariat à l'international : au Maroc et en Suisse, pour de l'ingénierie et des études techniques. Ce sera la 3e fois que Najid Atif se rendra au World Mobile Congress, accompagné par MPE. « J'y étais déjà allé en tant qu'exposant pour une autre société. Cette fois-ci, j'ai fait le choix de

m’y rendre en tant que visiteur, pour aller à la rencontre des équipementiers, fournisseurs de mobilité et solution logiciels. De plus, nous avons développé une « Académie de la Créativité et de l'Innovation », ajoute-t-il. « Le MWC nous permettra de tester nos idées et de voir si nous sommes en phase avec le marché. C’est un salon incontournable, qui permet, en un seul endroit, d’être en relation avec l’écosystème mondial de la mobilité.
Plus d’information sur : www.spacer.fr

Ubleam ouvre son standard de tag visuel aux éditeurs

Après le code barre, après le QR code, voilà le bleam, un tag 3D nouvelle génération créé par la start-up toulousaine Ubleam. Inséré sur les produits sous forme de logo ou de visuel, ce tag rond donne accès à tout type de services en le scannant sur smartphone : information produit, achat, recommandation, instant gagnant … Les marques, les agences de communication, mais aussi des industriels comme Airbus s'intéressent à cette drôle de petite pastille qui peut être apposée sur tous types de supports (papier, textile, verre…) et scannée de biais, de loin, dans la pénombre.

« Nous avons créé la société à partir d'un constat simple : les technologies, comme le QR code, intéressantes parce qu'elles permettent de connecter la réalité au monde digital, sont trop limitées d'un point de vue technique. En nous rapprochant d'experts en vision artificielle, nous avons pu développer ce nouveau tag. Grâce aux algorithmes que nous avons fait breveter, l'application mobile détecte et positionne le bleam précisément pour décoder l'information présente dans l'image. », expliquent Samuel Boury et Olivier Mezzarobba, les deux fondateurs d'Ubleam, tous deux issus du monde des télécoms et du spatial

« Nos marchés se situent dans la grande consommation, l'événementiel, les médias, le tourisme, mais aussi l'industrie. Notre atout principal réside dans les avancées techniques proposées par notre produit. », argumentent-ils. Décodable à 2m, soit cinq fois plus loin qu'un QR code, le bleam peut être en effet utilisé pour de l'affichage urbain. La lecture de scan est performante quel que soit l'angle de vue pour faciliter l'utilisation. Pouvant être miniaturisé, il reste lisible jusqu'à des tailles de quelques millimètres seulement, ce qui le rend pratique pour les petits packagings. Il est compatible avec des supports souples : même déformé, le bleam reste lisible sur un T-Shirt, une bouteille, un spot TV… Enfin, il est évolutif.

« Nous proposons des offres, comme la réalité augmentée, le filigranage, ou bientôt la géolocalisation, au fur et à mesure des développements. La technologie permet de sécuriser l'expérience : un bleam est égal à un contenu. ».

Parmi les clients, la société lotoise Solev (groupe Pochet), spécialiste mondial du flaconnage de parfums pour grandes marques qui a intégré un bleam sur le flacon lui-même. Ou Iddoo, « l'entreprise militante contre la perte des doudous », qui permet aux parents de retrouver l'objet fétiche en un temps record : le récepteur déclenché par les parents localise, dans un rayon de 15m et grâce à un signal sonore, l'émetteur fixé sur le doudou. Si le doudou est perdu plus loin, le passant pourra rentrer en relation avec les parents via un bleam et un code d'accès unique. La société lance le même concept adapté à la perte des clés.

Ubleam vient également de remporter l'appel d'offres d'Airbus dans le domaine des serious games. La commande ? Permettre aux ouvriers, depuis le hall d'assemblage, d'indiquer

qu'un outillage est disponible une fois le travail terminé. Aujourd'hui, les ouvriers équipés de mobiles, scannent les bleams et l'information est diffusée à tous.
Ubleam propose également une plate-forme, Bleam Manager, qui permet à ses clients de gérer leurs campagnes promotionnelles, d'accéder à des statistiques détaillées en temps réel et de personnaliser les bleams. Lauréat d'OSEO Midi-Pyrénées en 2011, la société poursuit sa croissance avec une levée de fonds de 550 000 € en décembre dernier. Après avoir permis aux utilisateurs de générer gratuitement leur bleam et proposé des abonnements à l'année, Ubleam cherche, en 2013, à développer son réseau de partenaires.
A l'occasion du Mobile World Congress 2013, Ubleam lance une solution complète (API-SDK) pour les éditeurs souhaitant intégrer la technologie bleam dans leurs solutions web et mobile. « Nous ciblons aujourd'hui les éditeurs et intégrateurs. C'est pour cette raison que nous avons participé au salon Big Retail Show et pour cette raison que nous allons, avec Midi-Pyrénées Expansion, au Mobile World Congress de Barcelone. », concluent les deux fondateurs.

www.ubleam.com

Les experts du QR code

« Tu adapteras la taille de ton QR code », « Tu t'assureras d'un réseau téléphonique adapté », « Tu offriras de la valeur ajoutée », « Tu mèneras ton QR code sur un site mobile » : voilà quatre commandements parmi les dix édictés par Unitag, start up toulousaine qui veut « rendre le monde cliquable ».

Créée en avril 2011 par 5 co-fondateurs dès la sortie de leurs études, Unitag met à disposition des particuliers et professionnels une plate-forme permettant de créer gratuitement, en quelques clics, des QR codes personnalisés et colorés ainsi qu'une page web adaptée au format des smartphones.

Des philanthropes ? Non, juste une façon de faire un peu de pédagogie et de promouvoir leurs services. Car tout l'intérêt des QR codes est bien de décupler une campagne classique d'affichage ou une annonce presse en permettant au consommateur d'accéder à du contenu supplémentaire. Par exemple pour proposer une vidéo ou une offre promotionnelle, envoyer un e-mail, inscrire un événement dans son agenda ou encore téléphoner. L'annonceur pouvant quant à lui mesurer et analyser l'impact de sa publicité. Unitag propose également des services complémentaires selon la formule retenue : création de QR codes haute résolution, génération en grande quantité, possibilité d'édition, mesure des scans en temps réel, géolocalisation des scans, etc.

Le nouveau service proposé par la startup et présenté au Mobile World Congress permet de créer facilement et rapidement un site web mobile vers lequel pourra rediriger le QR Code. La plate-forme Unitag intègre ainsi tous les outils pour permettre aux professionnels d'utiliser le mobile pour proposer du contenu à leurs utilisateurs.

A ce jour, Unitag a séduit 700 clients, dont 45% à l'international, principalement aux Etats-Unis et en Espagne. Parmi les clients prestigieux, Cacharel, qui vient de lancer sa nouvelle gamme de parfum « Catch Me » avec un QR Code conçu par Unitag sur les annonces et le packaging. Conçu sur mesure pour l'opération, le QR Code propose l'accès à un site mobile dédié permettant à l'utilisateur de découvrir l'univers du parfum, de participer à un jeu Facebook et de visionner un film. Cacharel a également bénéficié des derniers outils de suivi et d'analyse mis à disposition par la start up.

Dans un autre secteur, la plateforme Unitag a été retenue par la régie publicitaire du groupe « Le Monde » pour gérer ses prochaines campagnes de communication. Ainsi, l'ajout d'un QR Code sur les offres d'emplois du célèbre journal permet au lecteur d'accéder directement à la présentation de la fiche de poste.

Enfin, Unitag a récemment réalisé la partie QR Code de la campagne AFAT Voyage / Selectour. 522 QR Codes personnalisés ont ainsi été créés et diffusés dans les agences du groupe partout en France. Ils permettent aux consommateurs d'accéder à un mini-site exposant les dernières offres promotionnelles, de rappeler directement l'agence ou de la contacter par mail sur son mobile.

« C’est la première fois que nous nous rendons au Mobile World Congress », déclare Alexis Laporte, l’un des fondateurs. « Notre objectif principal est de chercher des partenaires pour poursuivre notre développement à l’international. Nous serons aussi attentifs aux nouvelles technologies qui pourraient être intéressantes à intégrer dans notre plate-forme ! », explique t’il.

www.unitag.fr

Unitag
Rendre le monde cliquable

Communiqué de presse
14 Février 2013
Diffusion immédiate

Unitag présente son éditeur de site web mobile : U.me.

La start-up, forte de son succès dans le monde du QR Code, étend ses services aux sites web mobile !

TARVEL
Nous contacter
Email
TARVEL figure aujourd'hui parmi les 3 premières entreprises françaises du paysage. Nos compétences s'expriment sur toutes les grandes facettes du métier : l'aménagement et l'entretien d'espaces
LE BON MIX !
Respirer l'air du temps

Unitag propose depuis quelques jours un nouveau service clef en main qui permet aux professionnels du marketing et de la communication de gérer et créer eux-mêmes leurs sites web mobiles.

Ce service appelé **U.me est simple et intuitif**, il permet de créer en quelques clics, et de façon complètement autonome, un site web adapté aux formats mobiles.

Le contenu peut être varié (photos, vidéos, boutons d'appel...) et reste modifiable en permanence, l'outil offre ainsi une grande flexibilité à ses utilisateurs.

Des modules de contenu comme des diaporamas ou des formulaires de contact sont facilement intégrables aux sites mobiles et enrichissent les pages.

Des agences ou des groupes comme le Crédit Agricole Assurance ont été séduits par la flexibilité et l'autonomie que présente cette solution.

A propos d'Unitag

Unitag est spécialisé dans la mise à disposition d'outils permettant aux entreprises de communiquer sur le web mobile. Aujourd'hui la société comptabilise plus de 700 clients dont 40% à l'international. De grands groupes lui font confiance tel que Cacharel, Sephora, Michelin, Volvo, Spotify, Publicis, etc. La société prévoit une forte croissance pour l'année 2013 et la sortie de nouveaux produits.

Contact presse
09 70 80 53 43
benoit.reulier@unitag.fr
http://www.unitag.fr

Midi-Pyrénées, une région leader en France dans les TIC et notamment en informatique

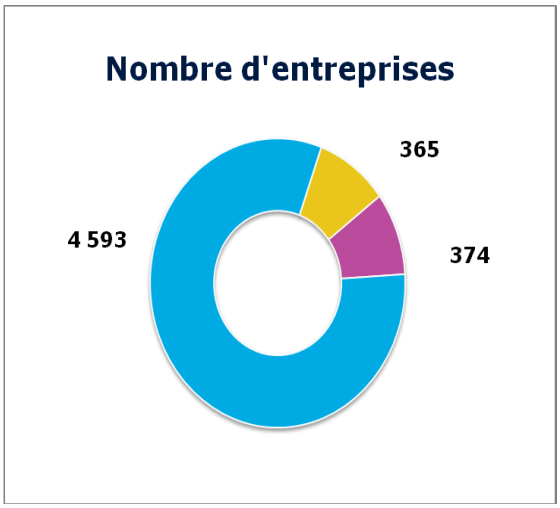
Avec plus de **50 ans d'expérience dans la recherche en informatique**, Midi-Pyrénées constitue un pôle majeur d'enseignement et de recherche.

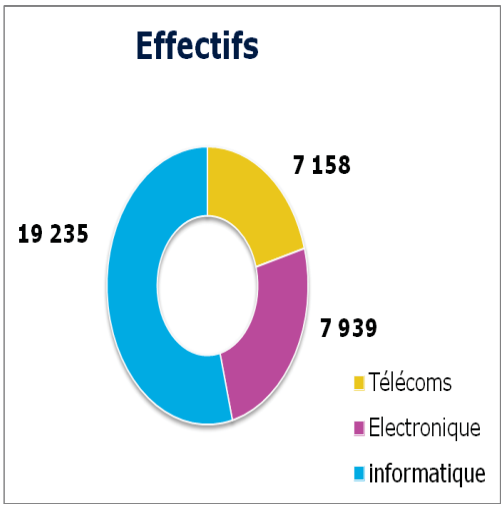
Le développement de l'aéronautique et du spatial a été un levier déterminant pour la croissance des secteurs de l'informatique, de l'électronique et des télécommunications. Aujourd'hui, avec plus de **5 300** entreprises et **34 500 emplois**, la région Midi-Pyrénées est, en France, un acteur majeur dans le développement des TIC.

Fort de ce socle commun, nos grands industriels et nos équipes de recherche ont su anticiper de nouveaux usages et services, et se diversifier vers des domaines tels que : la simulation et la réalité virtuelle ; l'informatique temps réel ; l'interaction homme-système ; le Grid computing ; les systèmes embarqués critiques, etc. Autant de compétences-clés développées par des entreprises régionales reconnues à l'international. Ce dynamisme a permis l'émergence d'une filière transversale de maîtrise de la complexité qui prend appui sur les grands systémiers de l'automobile (Continental), du ferroviaire (Alstom), de l'aéronautique et de l'espace (Airbus, Aerolia, Daher Socata, Thales Alenia Space, Astrium, etc.)

- ➔ 1ère région française pour les TIC et la filière informatique (hors Ile-de-France)
- ➔ 1ère région française pour l'édition de logiciels applicatifs, la programmation informatique, la fabrication d'équipements électriques et électroniques
- ➔ 2ème région française pour le conseil en systèmes et logiciels, les télécommunications filaires, les télécommunications par satellites
- ➔ Région leader dans les systèmes embarqués avec un positionnement transversal unique en France

Les TIC représentent 5 300 entreprises, 34 500 emplois, un CA de 2,7 milliards d'€





- **Midi-Pyrénées, la vitalité du secteur informatique**

4 593 entreprises – 19 900 salariés

Quatre grands domaines d'activités représentent 65 % du secteur informatique :

- ➔ 29 % : conseil en systèmes informatiques - 1 276 entreprises (*Cap Gemini, CSSI, Altem, Eurogiciel, etc.)*
- ➔ 30 % : programmation informatique – 1 300 entreprises (*Celad, Artal, Cogeser, etc.)*
- ➔ 6 % : traitement de données - 264 entreprises (*Atos Origin, Edokial, Lyra Network, etc.)*
- ➔ 5 % : édition de logiciels - 237 entreprises (*Cameleon Software, IGE +XAO, etc.)*

- **Midi-Pyrénées, l'électronique en lumière**

Un secteur de haute technologie qui emploie **8 000 personnes dans 374 entreprises** :

- ➔ micro/nano-électronique (*Freescale, Rockwell Collins, Nexter Electronics, etc.)*
- ➔ opto-électronique (*Nexeya, Alcen, Sogeclair, etc.)*
- ➔ fabricants d'équipements professionnels (*Ineo SCLE, Fem Aero, Rockwell Collins, etc.)*
- ➔ conseil et ingénierie (*Noval France, Isicod, etc.)*

Midi Pyrénées, la plus forte concentration académique et scientifique de l'électronique de puissance de France

- **Midi-Pyrénées, les télécommunications, un secteur dynamique**

365 entreprises et 7 100 emplois

- ➔ conseil et ingénierie (*Alyotech, Nextiraone, QoS Design, etc.)*
- ➔ fournisseurs d'équipement (*Motorola, Actia, Elta, etc.)*
- ➔ maîtrise d'œuvre (*Scopelec, Spie Communication, Graniou, etc.)*
- ➔ opérateurs (*Alsatis, Fullsave, Completel, Onde Numérique, etc.)*

La mise en place d'un nœud d'échanges numérique « GIX » :

Les autoroutes de l'information sont essentielles au dynamisme des territoires. Pour développer les TIC, des Global Internet eXchange (GIX) ont émergé depuis plusieurs années. Nœud d'échanges régional Internet, le GIX Touix (Toulouse Internet eXchange) est né en 2005. Aujourd'hui, il veut rassembler plus largement les acteurs des TIC. L'essentiel des connexions entre opérateurs passe par Paris, et l'enjeu est de rapatrier les échanges Internet sur le noeud toulousain. Ces nœuds permettent à la fois d'interconnecter les réseaux entre eux, de générer du trafic pour faire baisser les prix et de dynamiser l'économie de l'Internet local. Il faut pérenniser le service en améliorant la GTR (Garantie de Temps de Rétablissement), véritable indicateur de qualité du service. Il importe aussi de rassembler au moins une quarantaine de membres et de fédérer plus largement les acteurs régionaux, sur le modèle lyonnais. Les TIC ont une incidence sur la dynamique globale du territoire, la visibilité de la métropole toulousaine à l'international et sa capacité à attirer les entreprises. MPE souhaite, en 2012, donner un coup de pouce au GIX et construire des passerelles vers Bordeaux et Lyon, mais également Montpellier et Barcelone, via l'Eurorégion.
L'association TOUIX a été créée pour initier les conditions techniques, réglementaires et économiques nécessaires à l'émergence d'une place de marché numérique en Midi-Pyrénées. Elle compte parmi ses membres des spécialistes des télécoms, chefs d'entreprises et représentants de réseaux publics.

Communiqué de presse MPE pour Touix Mai 2012

A l'occasion de l'édition 2012 de la Mêlée Numérique, le salon « TIC n°1 du Sud-Ouest » organisé par l'Association la Melée, TOUIX, le Global Internet eXchange (GIX) de la région Midi-Pyrénées, a remporté le Trophée de l'Economie Numérique 2012 dans la catégorie « Développement Local ».

Manifestation régionale désormais incontournable, les Trophées de l'Economie Numérique mettent à l'honneur le savoir-faire et les initiatives des entreprises dans le développement des solutions et applications numériques au sein de leur activité. Ce concours annuel souhaite mettre en avant les initiatives locales, valoriser la filière TIC, favoriser l'intégration des TIC par le plus grand nombre d'entreprises et contribuer au financement de projets innovants.

***TOUIX a été récompensé par le trophée de l'économie numérique** qui a fêté cette année sa dixième édition. Le GIX de la grande région toulousaine a reçu ce trophée dans la catégorie « Développement Local » qui distingue une initiative ou une solution exploitant les TIC pour favoriser le développement économique local.*
C'est la relocalisation au niveau régional des flux qui a donné l'avantage à TOUIX car son utilisation permet d'optimiser au maximum le trafic Internet et donc d'augmenter la rapidité d'échange. En effet, « l'essentiel des connexions entre opérateurs passe par Paris, et l'enjeu est de rapatrier les échanges Internet sur le nœud toulousain », a annoncé Hugues Brunel, président de TOUIX.
Ce système permet de dynamiser l'économie de l'Internet local, comme a expliqué Bernard Plano, président de Midi-Pyrénées Expansion : « Les TIC ont une incidence sur la dynamique globale du territoire, sur la visibilité de la métropole toulousaine à l'international et sur sa capacité à attirer les entreprises. C'est donc un enjeu majeur pour la région.»
Après avoir créé une passerelle avec LYONIX (GIX de la région lyonnaise), TOUIX souhaite développer dans le futur des passerelles vers Bordeaux, Montpellier et Barcelone afin d'augmenter la rapidité d'échange avec ces villes et cela grâce, notamment, au soutien de Midi-Pyrénées Expansion.

- **Les principales entreprises informatiques de la région (effectif régional)**

Akka Technologies - Ingénierie et conseil en technologies (2 000 personnes)

Sopra Group - Edition de logiciels applicatifs (1 000 personnes)

Capgemini - Intégrateur, ingénierie et services (1 000 personnes)

Assystem- Ingénierie et conseil en innovation (850 personnes)

Atos Origin - Ingénierie informatique (700 personnes en Midi-Pyrénées)

Altran - Intégrateur - Informatique technologique et scientifique, réseaux (700 personnes)

CS - Concepteur, intégrateur et opérateur de systèmes critiques. Leader européen des systèmes de transport intelligent (675 personnes)

Stéria - Intégrateur – logiciels, gamme complète de services (630 personnes)

IBM - Vente de produits et services informatiques (650 personnes)

Sogeti - Systèmes et logiciels, essais et simulation numérique, ingénierie industrielle (570 personnes)

Thales - Intégrateur – logiciels, gamme complète de services (7 000 personnes – *données 2010)*

Berger Levrault - Leader de l'édition de logiciels pour les collectivités (400 personnes - *données 2010*)

Eurogiciel - Ingénierie système et logiciel (250 personnes)

IGE XAO - Concepteur de logiciels de CAO/DAO électriques (355 personnes - *données 2010*)

- **Des compétences de premier plan dans les TIC :**

Simulation : Alyotech, Fitting Box, Oktal

Imagerie et réalité virtuelle : Realix Technologies, Beta Tech

Interaction homme-système : Acapela

Grid computing : Alsett, Intesens

Ingénierie dirigée par les modèles : Upetec, M3 Systems, Tectosages

Sûreté de fonctionnement : ISIT, Nav On Time, Serma

Architecture et ingénierie logicielle : Artal Technologies

Traitement du signal : Magellium, M3 Systems

Instrumentation scientifique et technique - Delta Tech, Intespace, Microtec

M2M - open source : Coverlink

- ## Des formations couvrant toutes les thématiques de l'informatique

Près d'une centaine de cursus diplômants sont proposés en informatique, dont près de 60 au niveau bac +5 et ingénieurs, plus de 40 au niveau bac +3 et bac +4 et près de 20 au niveau bac 2.

Les domaines : ingénierie des systèmes informatiques, informatique et mathématiques appliquées, génie électrique, ingénierie des systèmes et micro/nano-systèmes embarqués, systèmes intelligents, systèmes de télécommunications et réseaux informatiques, management de l'entreprise en réseau, MIAGE, Statistiques et informatique décisionnelle.

Des formations en mathématiques et informatique stricto sensu :

19 000 étudiants et 100 cursus diplômants et la maîtrise de langages prisés par les entreprises : Java, J2E 1.4 et 1.5, C++, J2SE, ADA, Servlets, JSP, EJB, XML, Java Script, SQL, HTML, PHP, ASP, VB, C.Net, Apache, Taglibs, Python, UML, CVS, Sharepoint, Struts, XML, Spring, Tomcat, Weblogic, CVS, SVN, Ant, Winmerge, etc

Des établissements d'enseignement spécialisés dans l'informatique :

UPS : Université Paul Sabatier
ENSEEIHT : École Nationale d'Électrotechnique, d'Électronique, d'Informatique, d'Hydraulique et de Télécommunications
INSA : Institut National des Sciences Appliquées
ISAE : Institut Supérieur de l'Aéronautique et de l'Espace.

ENIT : École Nationale d'Ingénieurs de Tarbes
ENSTIMAC : École Nationale Supérieure des Techniques Industrielles des Mines d'Albi-Carmaux
ENSIACET : École Nationale Supérieure des Ingénieurs en Arts Chimiques et Technologiques

SUPINFO : implantée depuis 2006, SupInfo Toulouse est l'école la plus importante en termes d'effectifs (hors Paris) avec 300 étudiants et des formations du Bachelor au Master 2 (Bac+5) en informatique.

EXIA-CESI : implantée depuis 2004 à Toulouse, elle rassemble120 étudiants avec des formations allant de Bac+1 (analyste programmeur) à Bac+5 (Management des systèmes d'information)

EPITECH : implanté depuis 2007, le site de Toulouse est le second centre Epitech français avec 200 étudiants. Elle propose une formation d'expert en technologies de l'information (Bac+5)

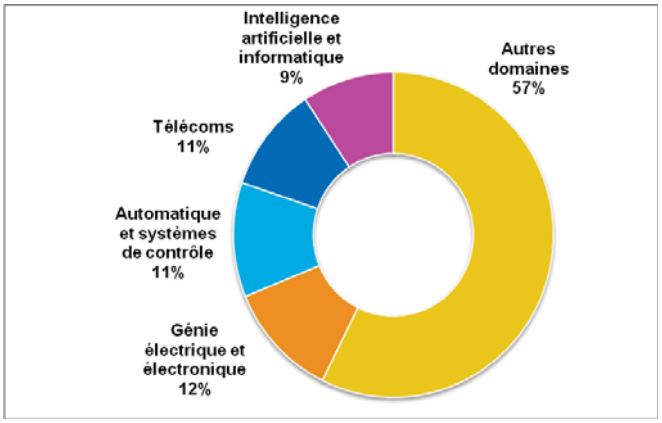
- **Midi-Pyrénées, 50 ans d'expérience en recherche informatique**

La région rassemble une concentration de laboratoires fédératifs qui cultivent l'innovation et font fructifier l'héritage de FERIA (Fédération de Recherche en Informatique et Automatique), un pionnier des laboratoires mixtes français.

2 600 chercheurs sont dédiés aux STIC et aux sciences pour l'ingénieur dans les laboratoires publics

Pour mémoire, 4 400 chercheurs sont dédiés à l'aéronautique.

Une des 1ères régions françaises pour le nombre de publications (4 107)


Intelligence artificielle et informatique 9%
Autres domaines 57%
Télécoms 11%
Automatique et systèmes de contrôle 11%
Génie électrique et électronique 12%

Et aussi :

- **Une concentration de scientifiques**

- **LAAS-CNRS** (Laboratoire d'Analyse et d'Architecture des Systèmes TIC),un positionnement unique en France
- Le plus grand laboratoire propre du CNRS (640 personnes)
- **IRIT** (Institut de Recherche en Informatique de Toulouse), **l'un des plus forts potentiels de recherche en informatique en France** (600 personnes)
- **ONERA** (Office National d'Etudes et de Recherches Aérospatiales), **1er acteur français de la recherche aéronautique et spatiale** (420 personnes)
- **Aerospace Valley,** un pôle de compétitivité mondial Midi-Pyrénées et Aquitaine

Mais aussi :

- **3 écoles doctorales fédératives :** Mathématiques Informatique Télécommunications ; Systèmes ; Aéronautique, Astronautique,
- **le LATTIS** (Laboratoire Toulousain de Technologie et d'Ingénierie des Systèmes),
- **l'institut Mathématique de Toulouse, etc.**
- Les principales entreprises informatiques : 163 unités de recherche explorent les thèmatiques de cette filière

- **une tradition collaborative qui fait éclore des projets, des innovations, des start-ups**

- **Le Laboratoire TeSA , une structure unique** dans les communications avec les mobiles, la navigation et la localisation, le multimédia - **120 projets de R&D menés depuis 1998**

- **TOPCASED -> Projet** Atelier « Open source » de développement de systèmes et applications critiques => **Retombées aujourd'hui** : services de développement de logiciels, maintenance et formation – CA : 12M€

- **VORTEX, Visual Object: from Reality To Expression, des projets fédérateurs sur la réalité augmentée, la réalité virtuelle, les objets mixtes, les images 3D, 2D.**

- **des réseaux d'affaires**

April : association pionnière en France pour la promotion et la défense du logiciel libre

Club Affiliés du LAAS : structure d'intelligence scientifique et technologique

FniLL : Fédération nationale de l'Industrie du Logiciel Libre

JESSICA : association dédiée à la diffusion de l'innovation par l'électronique communicante, la rfid, la mécatronique

JEInnov : association de JEI pour la formation, le réseau, le financement, le lobbying

La Mêlée : association fédératrice des acteurs de l'économie numérique en Midi-Pyrénées

Toulibre : association d'utilisateurs et de développeurs de logiciels libres de la région toulousaine

Clusir : Club de la Sécurité des Systèmes d'Information Régionaux, association pour la maîtrise des risques des systèmes d'information

Sensing Valley : cluster orienté "capteurs sans fils"

TIC Valley : association regroupant un ensemble de startups et PME innovantes autour de valeurs et d'ambitions communes.

Digital Place : cluster TIC labellisé « grappes d'entreprises »

- **Un cluster TIC labellisé : Digital Place**

Labellisé « Grappes d'entreprises » par l'Etat en 2011, DigitalPlace a pour objectif de fédérer les TPE/PME TIC de la région Midi-Pyrénées. Le but est de développer la filière, de mettre en œuvre des projets collectifs pour permettre aux entreprises de se saisir de l'ensemble des leviers de croissance, d'aider ses adhérents à franchir des caps en matière de taille (CA et emplois) et d'accès à de nouveaux marchés.

Aider les entreprises dans leur développement commercial

DigitalPlace est le cluster d'entreprises numériques de la Région Midi-Pyrénées. Sa mission, axée autour de l'accompagnement des entreprises digitales de tous métiers, s'articule autour de 4 axes : Le développement commercial, le développement de l'innovation sous toutes ses formes, le développement international et l'accès au financement. Labellisé par l'Etat et la Région, DigitalPlace compte plus de 130 adhérents.

Une stratégie d'appui aux entreprises sur 3 axes

Le développement de l'innovation sous toutes ses formes pour rapidement prendre des positions de leaders sur des secteurs en croissance ;

L'accès à des nouveaux secteurs, particulièrement adapté dans le domaine diffusant des TIC (e-santé ; e-agro ; filières industrielles classiques) ;

Le développement international, élément essentiel pour démultiplier les marchés des entreprises et accélérer leur croissance.

Une stratégie de partenariats avec les investisseurs régionaux et nationaux

Le Club des investisseurs :

Ce Club a pour objectif d'informer les investisseurs sur les potentiels du secteur et des

entreprises TIC régionales, de les sensibiliser au dynamisme du secteur IT en Midi-Pyrénées, et de faciliter l'accès des porteurs de projets aux sociétés d'investissements régionales et nationales. Ce Club facilite la rencontre et le dialogue entre PME et investisseurs afin d'offrir des financements adaptés aux attentes de chacun.

Le Label DigitalPlace Croissance

Ce label atteste du bon niveau de préparation des porteurs de projets et du potentiel économique d'un projet innovant.
Il atteste que les porteurs de projets sont bien préparés à répondre aux questions suivantes :

- ✓ A qui vais-je vendre pour répondre à quel besoin ?
- ✓ Quel produit ou service avec quelle différenciation ?
- ✓ Comment, quand et où vais-je vendre?
- ✓ Avec quel business model ?
- ✓ Quelle équipe dois-je constituer pour réussir ?
- ✓ Quelles sont les prévisions d'exploitation à 3, 4 ou 5 ans ?
- ✓ Quel est mon besoin en financement et à quoi va-t-il servir ?

Derniers chiffres et actualités

- ✓ 135 adhérents
- ✓ 20 % de start-ups
- ✓ 69 % des entreprises adhérentes ont moins de 20 salariés
- ✓ 5 commissions créés : Innovation, Cloud, Financement, International & Télécom
- ✓ Création du Fonds d'investissement DP Invest en octobre 2012
- ✓ Création d'un service de Relations Presse en septembre 2012
- ✓ Création de 4 workshops d'accompagnement stratégique
- ✓ Organisation de la Journée du financement le 18 avril 2013
- ✓ Accompagnement du consortium de PME créé avec Airbus Innovation Cell

Pour tout renseignement complémentaire, besoin de visuels et/ou demande d'interview, n'hésitez pas à nous contacter.

Contact Presse : Allison Duffourd – Chargée de Relations Presse
05 34 31 41 99 - allison.duffourd@digitalplace.fr

Visitez notre site : www.digitalplace.fr

Suivez nous sur twitter : https://twitter.com/DIgitalPlaceICT

Ils accompagnent les entreprises régionales :

Le Réseau de Pépinières d'Entreprises de Midi-Pyrénées est l'un des réseaux de pépinières les plus structurés de France. Créé à l'initiative de la Région il y a près de 20 ans, il est animé par MPE. Devenu un des acteurs majeurs de la création et du développement d'entreprises en Midi-Pyrénées, il fédère 20 pépinières d'entreprises labellisées représentant 27 sites d'accueil, d'hébergement et d'accompagnement des créateurs d'entreprises répartis sur les principaux bassins d'emplois de la région. Les pépinières offrent aux créateurs un environnement privilégié, dans le but de faciliter le démarrage et le développement de leurs entreprises. Par la mise en place de son programme d'actions, le Réseau de Pépinières d'Entreprises a pour principal objectif de garantir : une offre homogène de services aux entreprises sur l'ensemble des territoires de Midi- Pyrénées, l'harmonisation de pratiques et l'augmentation du niveau de performance de toutes les pépinières, la mise en œuvre d'actions servant l'intérêt général des jeunes entreprises sous contrat avec les pépinières d'entreprises du Réseau.

Depuis leur création, les pépinières membres du Réseau ont accompagné plus de 1 200 entreprises qui ont contribué à la création de plus de 7 200 emplois.

www.rezopep-midipyr.com

Créée et financée par la Région Midi-Pyrénées, Midi-Pyrénées Expansion, l'Agence de Développement Economique, joue un rôle essentiel dans l'accompagnement de la politique économique régionale. MPE favorise la création d'emplois autour de cinq problématiques :

IMPLANTER
- Prospection et accueil d'entreprises souhaitant s'implanter en Midi-Pyrénées

DÉVELOPPER
- Évaluation des projets d'infrastructures des territoires
- Conseil et appui aux collectivités
- Accompagnement des PME à l'international
- Suivi des entreprises en difficulté
- Aide à la recherche de financement et à la levée de fonds pour les PME/TPE
- Soutien des réseaux d'entreprises et pôles de compétitivité

ANIMER
- Dynamisation des filières régionales prioritaires
- Structuration et promotion du réseau des Zones d'activités d'Intérêt Régional
- Animation du Réseau de Pépinières d'Entreprises de Midi-Pyrénées
- Coordination du Plan Entreprendre Midi-Pyrénées
- Animation des clusters Midi-Pyrénées Saveurs et Midi-Pyrénées Bien-être

ANALYSER
- Plans stratégiques et veille ciblée sur les filières et territoires
- Analyse des mutations économiques (dispositif DRIME)

PROMOUVOIR
- Marketing territorial
- Organisation d'événements structurants (Midinvest, etc.)
- Organisation de la présence régionale sur des salons professionnels nationaux et internationaux (Le Bourget, SIMI, JEC Composites, Embedded World, etc.)
- Co-organisation de conventions d'affaires (Aeromart, Toulouse Space Show, etc.)

Contact Presse MPE : Anabelle Califano – a.califano@midipyr.com – 05 61 12 57 17